



Телефон многоканальный  
+7 (495) 545-41-40



Горячая линия для регионов  
+7 (800) 555 57 88

Приложение N 8  
к Приказу Министерства здравоохранения РФ  
от 15 ноября 2012 г. N 924н  
"Об утверждении Порядка оказания  
медицинской помощи населению  
по профилю "дерматовенерология"

## Стандарт оснащения консультативно-диагностического отделения кожно-венерологического диспансера

С изменениями и дополнениями от 21 февраля 2020 г.

№ п/п	Наименование оснащения (оборудования)	Требуемое количество, шт.
1.	Рабочее место врача	по требованию
2.	Дерматоскоп	не менее 1
3.	Сфигмоманометр	не менее 1
4.	Набор медицинских инструментов	по требованию
5.	Персональный компьютер с принтером	не менее 1
6.	Лупа с подсветкой	не менее 1
7.	Кушетка медицинская	не менее 1
8.	Бактерицидный облучатель/очиститель воздуха/устройство для обеззараживания и (или) фильтрации воздуха и (или) дезинфекции поверхностей	Не менее 1*
9.	Стерилизатор ультрафиолетовый для медицинских инструментов	не менее 1
10.	Аппарат для удаления клинических проявлений доброкачественных новообразований кожи и слизистых	не менее 1
11.	Медицинское оборудование для криотерапии, в том числе криодеструкции	не менее 1
12.	Лампа Вуда для осмотра больных в затемненном помещении*(2)	не менее 1
13.	Комплект оборудования для обработки кожи, ногтевых пластинок кистей и стоп*(2)	1
14.	Гинекологическое кресло*(3)	не менее 1
15.	Кольпоскоп*(3)	1



## КАК ВЫБРАТЬ НАДЕЖНОГО ПАРТНЕРА ДЛЯ ОСНАЩЕНИЯ МЕДЦЕНТРА?



**Алексеева Ольга**  
Руководитель  
отдела продаж  
АО Деалмед

Дорогие клиенты,  
Имея 10-летний опыт в медицинском бизнесе, хочу поделиться с вами важной и полезной информацией, которая поможет вам выбрать надежного поставщика и не допустить досадных ошибок. Высококонкурентная сфера медицинского бизнеса таит в себе множество подводных камней, но если вы будете строго придерживаться этих 5 золотых правил при выборе поставщика, риск попасть в руки недобросовестной компании сведется к нулю.

- ✓ Выбирая компанию для поставок медицинской техники, обязательно учитывайте опыт данной компании на российском рынке. Как правило, компании с опытом работы менее 5 лет не имеют прямых контрактов с производителями, а значит, нарвавшись на перекупщиков, вы не только переплатите за оборудование, но и увеличите срок его поставки.
- ✓ Надежный партнер в сфере медицинской техники просто обязан иметь шоу-рум для демонстрации товара. Множество компаний, активно позиционирующие себя в интернете, как опытные и стабильные фирмы, в реальности таковыми являются лишь на экране вашего монитора. Не поленитесь, купите билет и посетите вашего потенциального партнера на его территории, иначе вы рискуете попасть в руки мошенников. Когда речь идет об оснащении медицинского центра, и на кону не один миллион рублей, билет до Москвы и один день вашего времени того стоят.
- ✓ Надежный партнер в сфере медицинского оборудования обязан нести гарантии за качество своего товара, обязан своевременно производить сервис оборудования и, разумеется, иметь для этого специальную лицензию. Партнер без лицензии на техническое обслуживание в случае возникновения проблем с оборудованием ничем вам помочь не сможет, а если и направит к вам инженера, то вы рискуете нарваться на непрофессионала и претерпеть еще большие расходы.
- ✓ Надежный партнер в сфере медицинского оборудования обязан ежегодно участвовать в различных медицинских выставках, в особенности в главной выставке – Здравоохранение. Компания, которая экономит на таких вещах, скорее всего не имеет достаточно средств для участия, а значит эта компания, скорее всего, является совершенно ненадежным перекупщиком.
- ✓ Надежная компания не экономит на своих сотрудниках и их количестве. Как показывает практика, не существует так называемых универсальных менеджеров, которые могли бы профессионально проконсультировать вас по всему спектру продукции, так как медицинское оборудование – это сложное оборудование, от которого зависит здоровье, а иногда и жизнь пациента, и менеджер не имеет право допустить ошибку, консультируя вас.
- ✓ В надежных компаниях менеджеров не должно быть мало, обязательно должны быть узкоспециализированные менеджеры по направлениям медицины, только тогда вы получите достоверную информацию. Основная ошибка клиентов – это радость от того, что в компании с вами будет работать один менеджер, а не несколько. Это очень удобно, но не совсем правильно. Один менеджер не сможет профессионально и грамотно дать вам всю необходимую информацию. Ваша задача проконсультироваться со всеми узкоспециализированными специалистами по вашему запросу, требуйте этого самостоятельно.